



en Bref

Atelio, le succès par l'indépendance

« Quand je suis devenu installateur, j'ai refusé de me marier avec une marque. J'ai essayé de trouver à chaque fois auprès du marché la meilleure solution pour mes clients ».

Pour Sylvano Trotta, jeune entrepreneur Strasbourgeois qui a commencé sa carrière en 1991 chez Matra, avant de passer par Jeumont Schneider, Bosch, puis Tenovis - avant le rachat de ce dernier par Avaya -, l'indépendance est une marque de fabrique et une condition sine qua non de succès dans une société où, pourtant, *« le téléphone est archi promu, mais on s'en sert très mal »*. Dès la création d'Atelio, donc, en novembre 2005, les choses étaient extrêmement



Sylvano Trotta

claires, même si le prix à payer pouvait être élevé et ce, à double titre. D'une part, ne travailler avec personne en particulier, c'est travailler avec tout le monde.

Aujourd'hui, Atelio référence Mitel, Avaya, Resix, Funkwerk (pour 80 % de son activité), puis avec Nec, Adept, 3Com, Cisco, voir encore du Tenovis pour le reste. Du coup, la société gère le casse-tête - et le coût - des certifications de chacun.

« Aujourd'hui, explique Sylvano Trotta, tout est sur IP. Et un ingénieur IP peut se mettre facilement d'un système à l'autre. Rentrer dans les produits Mitel, c'est 3 jours de formation pour quelqu'un qui connaît bien Avaya, ou 3 jours pour Resix. Ce n'est pas tellement un problème ».

Autre conséquence : les conditions d'accès aux produits, moins favorables que pour les installateurs mono-marques, renchérit la prestation.

« Je suis donc plus cher que les autres, mais bien souvent, le client le comprend. Moi, je leur vend un service, en essayant de faire comprendre aux patrons de PME-PMI que, si leur accueil téléphonique est mauvais, perdre des appels, c'est perdre du chiffre d'affaires ».

Fin 2008, Atelio devrait avoir facturé 2,5 millions d'euros pour quelque 27 personnes et, après avoir ouvert des agences à Strasbourg, Nancy, Paris, Lyon et Marseille, affiche encore des velléités de croissance externe, avec un intérêt déclaré pour la compétence des personnes composant les sociétés vendeuses. A suivre...